



Operador:

Bom dia, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Valid para discussão dos resultados referentes ao 4T17 e ano de 2017. Estão presentes hoje conosco o Sr. Carlos Affonso D'Albuquerque, Diretor Presidente, e a Sra. Rita Carvalho, Diretora Financeira e de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via *webcast*, podendo ser acessado no endereço www.valid.com/ri, e na plataforma MZiQ, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Valid, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Valid, e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Carlos Affonso, Diretor Presidente. Sr. Affonso, pode prosseguir.

Carlos Affonso D'Albuquerque:

Bom dia a todos. Obrigado por estarem mais uma vez conosco aqui nesta apresentação dos resultados da Valid.

Como todos nós sabemos, o ano de 2017 foi mais um ano com muitos desafios para todos nós aqui na Valid. As muitas mudanças no nosso mercado nos proporcionaram a oportunidade também de olharmos para dentro de casa e analisarmos o que mais precisava ser feito para que pudéssemos preparar a Empresa para os próximos anos.

Então, quando olhamos retrospectivamente, chegamos à conclusão, com muita satisfação, de que fizemos o dever de casa. Nós conseguimos melhorar a produtividade através de uma profunda reestruturação implementada ao longo de todo o ano de 2017. E, ao mesmo tempo, vemos um ponto de inflexão em mercados, que quando encontram essa nova realidade de eficiência da Empresa, não nos deixam a menor dúvida de que o pior já ficou para trás.

Eu gostaria de ressaltar um ponto importante, de que a receita líquida consolidada da Companhia apresentou uma queda de aproximadamente 8%, mas não houve nenhuma queda de receita na operação no Brasil.



A redução que vimos na receita se deu nas operações fora do país, sendo que metade dessa redução foi consequência da forte redução da taxa de câmbio nesse período. Acho importante ressaltar isso para mostrar como estamos no Brasil.

Ao mesmo tempo, tivemos dois últimos anos de trabalho interno para evoluir os novos modelos de negócio, tais como o IoT, o *track and trace*, o *blockchain*, e ainda mais serviços de identificação de pessoas e objetos. São oportunidades que não temos dúvida que irão despontar, e que em breve acreditamos que alcançarão a tração que esperamos.

Eu também gostaria de falar um pouco especificamente sobre o *business* de pagamentos, o setor que mais sofreu em 2017, mas também foi aquele em que mais atuamos, em que mais fizemos mudanças.

Quando olhamos o *business* nos Estados Unidos, não há dúvidas de que estamos vendo uma recuperação, tanto do mercado quanto de eficiência. É importante lembrarmos também que a sazonalidade no 4T e no 1T nos Estados Unidos de meios de pagamento é muito significativa.

Dado tudo isso, nós estamos esperando uma melhora no resultado de 2018 com a atuação, primeiro, da nova gerência, que começou em julho do ano passado, e com a busca de um melhor *mix* de vendas, em que temos trabalhado desde que a nova gerência começou a atuar nos Estados Unidos. Com isso tudo, aliado a uma melhora estrutura de custos nos Estados Unidos, esperamos uma significativa melhora nos resultados.

E no Brasil, a redução de estrutura foi muito profunda. Ou seja, não há nenhuma dúvida de que teremos resultados melhores, inclusive já no 1T18.

Outro ponto que eu gostaria de ressaltar é que estamos trabalhando muito para o crescimento do EBIT da Companhia, seja através do aumento de eficiência, mas também pelo cuidadoso estudo de relação à alocação de capital.

E quando falamos em alocação de capital, é importante ressaltar que não estamos considerando nenhum grande investimento fora do país, mas no Brasil estamos estudando algumas oportunidades de investimento.

E também é importante também deixar claro que, mesmo com essas oportunidades de investimentos que estamos vendo aqui no Brasil, esses investimentos, se realizados, não irão impactar em nossa meta de redução da relação dívida líquida/EBITDA ao final de 2018.

Nós estamos fazendo esse *call* bem mais curto, bem mais direto, porque entendemos que comentamos tudo isso em nosso release, e para deixar mais tempo para podermos conversar na hora das perguntas.

Dessa forma, agora eu gostaria de passar para a Rita a palavra. Rita?



Rita Carvalho:

Obrigada, Carlos. Bom dia. Obrigada por estarem conosco em mais uma teleconferência de resultados da Valid. Eu também serei breve em meus comentários. Só gostaria de ressaltar alguns pontos com relação a 2017, e também o que estamos vendo para 2018.

O primeiro ponto que eu quero comentar é com relação ao CAPEX, que no ano passado ficou um pouco abaixo de R\$50 milhões, e que estamos projetando para este ano um valor ligeiramente maior do que o de 2017, muito alinhado com o que o Affonso recém comentou.

Nosso foco principal de alocação será na renovação e manutenção dos contratos existentes na área de identificação, nos projetos que temos relativos a rastreamento, na implantação dessa estrutura necessária para a produção do *embedded SIM* na China, e também com as suas respectivas certificações, e também na continuidade do desenvolvimento de novos serviços e plataformas; além, claro, da manutenção dos nossos negócios atuais.

O segundo ponto é com relação à geração de caixa operacional da Valid, que depois de um 1S17 onde consumimos R\$45 milhões em caixa, o que vimos no 2S foi uma geração de caixa operacional de R\$126 milhões, retornando a patamares mais normalizados do que o nosso negócio costuma apresentar. A nossa expectativa para 2018 é de que essa geração de caixa operacional volte realmente a uma normalidade, a exemplo do que já vimos no 2S17.

O terceiro comentário é com relação ao endividamento da Companhia, onde reduzimos a dívida líquida em R\$16 milhões em relação ao 3T, e finalizamos o ano com um endividamento de 1,9x o nosso EBITDA.

Conforme o comentário do Affonso, o que vemos para 2018, o que iremos trabalhar, com resultados melhores e a geração de caixa operacional da Companhia voltando para patamares mais normalizados, iremos trabalhar para que esse endividamento líquido retorne para patamares próximos de 1,5x EBITDA.

Para finalizar os meus comentários, durante o ano passado pagamos R\$14 milhões em dividendos relativos aos resultados do ano, e estamos propondo mais de R\$10,6 milhões, que ainda estão sujeitos à aprovação da Assembleia de Acionistas, que está programada para o dia 26 de abril.

Diante do que estamos esperando para este ano de 2018, e sem deixar de levar em consideração as necessidades de investimento da Companhia, continuamos mantendo o nosso compromisso de *payout* de pelo menos 50% do lucro líquido.

Obrigada a todos. Agora abriremos para as suas perguntas.

Fred Mendes, Bradesco:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira, eu perdi o início do *call*. Se você mencionou, Affonso, eu peço desculpas, mas se puder dar um *overview* sobre como estão as negociações dos contratos e licitações, principalmente com São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Se pudesse passar uma questão de *timing* em relação a isso, seria ótimo. Essa é a minha primeira pergunta.

A segunda pergunta, vocês abriram um programa de recompra. Pelo que eu entendi, vocês executaram basicamente 70% disso, e acho que ele está até para vencer. Como está a cabeça da Empresa em relação a isso? Vocês pensam em abrir mais um programa, aumentar? Tem algumas ações em tesouraria? Qual é a estratégia da Empresa em relação a esse programa ou, eventualmente, um novo? Obrigado.

Carlos Affonso D'Albuquerque:

Obrigado, Fred. Com relação aos contratos que vencem este ano, que você mencionou, estamos muito atentos a eles, trabalhando bastante para participar da concorrência. Em uma concorrência, é sempre complicado de se saber o resultado. Por outro lado, sabemos que a nossa estrutura está muito bem colocada nos últimos anos. Então, para ser muito sincero com você, nós temos atenção sobre isso, mas não é algo que esteja nos tirando muito sono no sentido de vir a perder um contrato desses.

Estamos confiantes de que conseguiremos renovar cada um deles. Eles acontecem em tempos diferentes, alguns no final do 1T, outros mais para o final do ano. É sempre uma atenção que temos que ter, mas a preocupação é relativa, pelo fato de que a nossa estrutura já está aí, nós somos muito competitivos, e acredito que não veremos muitos problemas.

Com relação a recompra, sim, recomparamos grande parte relativa ao programa que se encerrou em fevereiro. Esperamos utilizar essas ações em tesouraria quando formos realizar o incentivo de longo prazo que foi concedido no ano passado para executivos da Empresa. E reabrimos o programa porque acreditamos que ainda existe espaço. Não gosto muito de comentar sobre preço de ação, mas acreditamos que temos que ter esse programa aberto, dado o valor do preço da ação agora. Acreditamos que existe espaço.

Fred Mendes:

Perfeito, Affonso. Obrigado.

Alexandre Spada, Itaú BBA:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas também. A primeira delas, no segmento de meios de pagamento na América Latina houve uma queda bastante expressiva da margem, que foi negativa neste trimestre, e vindo de uma tendência e recomposição de margem no trimestre anterior. Vocês poderiam falar um pouco melhor sobre o que aconteceu para que houvesse essa queda tão forte de margem no 4T? E que tipo de expectativa deveríamos ter para os próximos trimestres, inclusive dado o que vocês já viram nesses primeiros dois meses do ano? Depois eu volto com a segunda pergunta. Obrigado.

Carlos Affonso D'Albuquerque:

Em meios de pagamento no 4T na América Latina, nós finalizamos a reestruturação que precisava ser feita. Houve uma redução de quadro, houve uma distribuição de mais ou menos \$3 milhões, o que fez com que a base fosse reduzida. Assim como nos Estados Unidos, não tão dramático como nos Estados Unidos, mas também há uma sazonalidade no 4T.



E já indo para a primeira parte da sua pergunta, daí a nossa confiança, praticamente certeza de que vocês verão o resultado do 1T de meios de pagamento LATAM muito bom, porque conjugará com um mercado mais recente, com uma estrutura muito melhorada, e nós iremos, não só no 1T como em todo o resto do ano, surpreender com relação a meios de pagamento LATAM neste ano.

Alexandre Spada:

Está bom. Obrigado, Affonso. A minha segunda pergunta, na linha imposto de renda houve uma implicação bastante importante, pelo que eu entendi, vinda da reforma tributária nos Estados Unidos. Entendi também que essa é uma implicação não caixa. Eu gostaria de confirmar esse ponto, e também entender com vocês o que podemos pensar de implicações, se é que há mais alguma, dessa reforma tributária nos Estados Unidos quando olhamos para os próximos trimestres. Estou pensando, inclusive, para que consigamos modelar, caso haja alguma coisa de forma mais expressiva. Obrigado.

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Na verdade, não. Foi uma única vez, específico, tinha que ser feito e o ajuste foi feito. Então, não acreditamos que haverá mais nada com relação a essa reforma no tributário americano no resultado da Companhia. E foi não caixa.

Alexandre Spada:

E daqui para a frente, quando pensamos em modelagem de alíquota de imposto da Valid, devemos partir de 34% para a Empresa de forma consolidada, e aí fazer as deduções necessárias para JCP e, eventualmente, alguma outra coisa que exista, mas a conta é basicamente essa, sem nenhuma alteração dada por essa reforma. Isso faz sentido?

Carlos Affonso d'Albuquerque:

Total. É exatamente isso. É 'feijão com arroz'. Não há nada diferente do que você falou.

Alexandre Spada:

Está ótimo. Obrigado.

Vinicius Figueiro, Invest Forte:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas também. Primeiro, gostaria de saber mais detalhes sobre a divisão de meios de pagamento nos Estados Unidos. Já foi perguntado sobre LATAM, então eu gostaria de mais planos para o ano para o ano vem, como vocês estão olhando a divisão.

E a outra pergunta, já emendando, também refere-se aos Estados Unidos. Há um tempo, se falava muito sobre o plano de ID em Washington, que seria uma vitrine. Ele já está rodando; não rodou em plena capacidade neste ano, mas no ano que vem já roda. Mas não estou vendo uma expansão em outros pontos nos Estados Unidos da parte de ID. Gostaria que vocês comentassem também sobre isso.



Carlos Affonso D’Albuquerque:

Meios de pagamento nos Estados Unidos realmente sofreram bastante no ano passado. No início do ano, temos que lembrar, principalmente no 1T, de volumes praticamente inexistentes, ainda utilizando esses estoques que haviam sido feitos no final de 2015.

Com isso, percebemos uma mudança nesse comportamento, os bancos começaram a regularizar os seus estoques, começamos a apresentar melhorar no 2T, no 3T; no 4T já entra um pouco de sazonalidade, mas, mesmo assim, no final.

Então, para frente, como eu acabei de falar, a nova gerência fez grandes mudanças estruturais na Empresa, junto a um mercado mais *flat* e – não gosto de usar a palavra, – um pouco menos “imprevisível”, acreditamos que conseguiremos chegar a bons resultados neste ano de 2018.

Sem dúvida alguma, 2017 foi o pior momento da Empresa nos Estados Unidos, e nós acreditamos que isso ficou definitivamente para trás. O histórico é completamente diferente nos Estados Unidos em meios de pagamento para 2018.

Com relação a ID nos Estados Unidos, Washington está agora em sua velocidade de cruzeiro, surpreendendo positivamente com relação à eficiência e à produtividade. Então, está nos surpreendendo positivamente, a ponto de nos permitir trazer uma estrutura um pouco melhor lá, justamente para poder competir nos *bids* que acreditamos que venham a ocorrer neste ano de 2018. Espero poder em breve mostrar quais são os *bids* dos quais estamos participando, já com algumas soluções.

E não posso adiantar nada, mas estamos confiantes. De novo, é um mercado difícil. A presença que temos nos Estados Unidos com relação aos contratos do ID, porque aqui temos uma fortaleza grande, estamos há muito tempo, temos uma estrutura forte. Nos Estados Unidos é diferente, é justamente o contrário. Lá, a estrutura forte é a do competidor. Então, temos que lutar muito, temos que ir ‘comendo pelas beiradas’.

Mas acreditamos que estamos construindo uma estrutura capaz de competir. Então, a expectativa é muito positiva. Os Estados Unidos são muito grandes com relação à capacidade de *turnaround* que foi feita no 3T e no 4T. Então, acreditamos que teremos boas notícias de lá.

Só quero ressaltar, de novo, que o 4T e o 1T nos Estados Unidos, especificamente em meios de pagamento, sofrem bastante. Mas ficou para trás, aquele problema tanto quanto de eficiência, quanto de mercado. Só posso dizer que a expectativa é muito positiva.

Vinicius Figueiro:

Se me permite um *follow-up* da primeira pergunta, no primeiro ano que vocês entraram nos Estados Unidos houve em efeito que não foi constante, acima do esperado, e o ano seguinte foi mais fraco. Eu não sei o que seriam os Estados Unidos normalizados para meios de pagamento nos Estados Unidos, entre que bandas de margem e volume também.



Carlos Affonso D’Albuquerque:

O primeiro ano, na verdade, foi 2013. Em 2013, rodamos basicamente cartões de baixo valor agregado.

Vinícius Figueiro:

Falo do primeiro ano com a outra solução.

Carlos Affonso D’Albuquerque:

Com o EMV. Foi um exagero de demanda dos bancos. Naquela ocasião, só nós fizemos 80 milhões de cartões EMV. Uma empresa que pagou todo o mercado por esse exagero, por uma preocupação um pouco exagerada dos bancos, e teve volumes baixíssimos em 2016 e 2017.

Em 2018, esperamos isso mais normalizado, com renovações de cartões, um pouco da base, então tem um lado positivo. Nós temos que rodar lá com eficiência e com um EBIT positivo. Isso é algo que está sendo construído.

É um mercado muito promissor, que em 2018 mostrará que tem capacidade de entregar resultados positivos, e no longo prazo deverá entregar não só um EBITDA, positivo, como um EBIT positivo também.

Falar de margem agora é um pouco complicado. O mais importante agora é entregar consistência e expectativas positivas para frente, e conseguimos passar isso para vocês ao longo dos próximos trimestres, com os resultados.

Vinicius Figueiro:

OK.

Vitor Mizumoto, Eleven:

Bom dia. Obrigado por pegarem pergunta. Eu tenho duas perguntas, a primeira é sobre a questão de política de *payout*. Vocês comentaram que vão continuar nesse ritmo de 50% de distribuição do lucro líquido. Vocês não pensam em, talvez, no futuro alterar isso um pouco, acelerar um pouco o CAPEX? Pelo menos do nosso lado, a visão é que o case de Valid não é tanto distribuição de dividendos, talvez seja mais como ela irá se portar em relação à mudança estrutural. Essa é a primeira pergunta.

A segunda pergunta, vocês comentaram sobre as iniciativas em IoT na China. Se puderem falar um pouco sobre como será o CAPEX, especificamente nessa nova operação na China em si, e qual é a expectativa de receita e como serão os negócios por lá. São essas perguntas. Obrigado.

Carlos Affonso D’Albuquerque:

A primeira pergunta, sobre o *payout*, temos um compromisso com o mercado há muitos anos de distribuir 50%, mas sempre pensando no seguinte: nós temos o nosso *ratio* ideal de endividamento; um endividamento em torno de 1,5x, que é o que perseguimos.



Ao mesmo tempo, temos oportunidades de investimento. Quando balanceamos isso tudo isso e vemos como ficará o nosso *ratio* ficará, podemos aumentar ou acelerar um pouco mais o nosso *payout*. A prerrogativa sempre é, se termos investimento a serem feitos, mantemos o *payout* de 50% e fazemos os investimentos necessários.

Nos últimos anos, não tem sido necessário fazer investimentos a ponto de ter que diminuir o *payout* de 50%. Então, para este ano de 2018, não acreditamos que, mesmo com os investimentos necessários e com as oportunidades vislumbradas, seja necessário diminuir o *payout* de 50% para tentar chegar ao final do ano, como a Rita comentou, a uma meta de 1,5x EBITDA de endividamento. Então, é uma combinação desses fatores que nos possibilita manter nosso compromisso com relação a isso.

Eu não sei se respondi especificamente sobre o que você havia perguntado, a ligação está um pouco abafada.

Vitor Mizumoto:

Está OK. Obrigado.

Carlos Affonso D'Albuquerque:

Com relação a IoT na China, temos que estar na China. O principal negócio de IoT hoje é com fabricantes de auto, especificamente com a Volkswagen. E quando se olha o perfil da Volkswagen, você percebe que grande parte da produção e das vendas da Volkswagen é na China. Então, temos de estar lá.

Fizemos o investimento necessário lá com uma empresa local na China, porque temos que estar lá etc. O ponto agora é quando isso pega tração. Nós começamos a fornecer alguns e-SIMs para os carros Volkswagen já, ainda com volumes modestos, não muito grandes, mas não tenho a menor sombra de dúvida de que isso irá decolar.

Portanto, estamos preparados para isso. O CAPEX que a Rita colocou aqui, em torno de R\$50 milhões, estão considerados os investimentos na Cubic quanto na operação da China. Então, isso está relativamente compensado com o nível de investimento que temos lá, vis-à-vis o *kick-off* de IoT.

Vitor Mizumoto:

Está OK. Obrigado.

Eduardo Nishio, Brasil Plural:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. A minha primeira pergunta é em relação à reestruturação, ao *one-off*: qual é a perspectiva da Empresa para 2018? Se vermos um ano ainda carregado de não-recorrentes. Os trimestres ainda têm vindo com um certo peso desses custos de reestruturação. Se você puder adiantar qual é a expectativa para 2018, eu agradeço.

E a segunda, em relação ao EBITDA, eu me lembro que no final de 2016 e começo de 2017 vocês tinham a perspectiva de terminar o ano com o EBITDA *flat* para 2017, e ele acabou caindo um pouco com relação a 2016. Eu gostaria de saber qual é a perspectiva para 2018. Obrigado.



Carlos Affonso D’Albuquerque:

Com relação à reestruturação, tudo que envolvia pagamento e *cash* já foi feito. Então, em 2018, você verá somente a alocação *pari passu* ao retorno desses gastos sendo refletida nas outras despesas, mas não com efeito caixa. Então, despesas não-recorrentes, acho difícil que aconteçam novamente.

Tivemos em 2017, e pagamos, inclusive, em 2017, e agora só fazemos o reconhecimento disso ao longo de 2018, à medida que vemos o ganho voltando.

Consequentemente, já respondendo à sua segunda pergunta, vemos uma perspectiva de melhora, sem dúvida alguma, nos resultados da Empresa para 2018. Vemos um mercado um pouco mais calmo; eu não diria *flat*, mas mais previsível.

Sem dúvidas, percebemos claramente a estrutura de custos muito melhorada, principalmente em meios de pagamento no Brasil. Então, a nossa perspectiva é realmente de crescimento para 2018. Não há dúvida.

Esperávamos realmente *flat* em 2017, mas as operações fora do país foram um pouco mais lentas do que imaginávamos, o câmbio atrapalhou um pouco, mas aceleramos a reestruturação necessária.

Consequentemente, 2017 teve um crescimento mais baixo do que o *flat* que esperávamos, mas em 2018 esperamos um crescimento decente, não tanto no *top line*, mas mais nas linhas de baixo, justamente porque vemos um mercado mais *flat*, mas com uma estrutura muito melhor.

Sem deixar de lembrar que estamos desde 2015 para 2016 investindo em novos negócios, como IoT, *blockchain*, *track and trace*. Então, as perspectivas de longo prazo também são boas. Graças a Deus o curto prazo de 2017 acabou, mas temos o curto prazo de 2018, e nossa expectativa é muito positiva com relação a ele.

Eduardo Nishio:

Perfeito. Só um *follow-up*: você falou que ainda há alguns efeitos não caixa na parte de reestruturação. Você poderia quantificar, por favor?

Carlos Affonso D’Albuquerque:

Em torno de R\$15 milhões a R\$17 milhões.

Rita Carvalho:

Além disso, continuamos tendo aquela mais valia de US\$390.000 por mês relativos à aquisição da Fundamenture, que é não caixa também.

Eduardo Nishio:

São R\$15 milhões R\$17 milhões no ano fechado ou por trimestre?



Rita Carvalho:

Nishio, em torno de R\$17 milhões relativos aos projetos de redução de custos que fizemos, apartados, mas eles vêm alocados no resultado do ano de 2018. Além disso, aqueles US\$390.000 por mês relativos à mais-valia da compra da Fundamenture.

Eduardo Nishio:

Perfeito. Se me permitirem, só mais uma pergunta em relação à alíquota de imposto, só um *follow-up* em relação às perguntas anteriores: por que não usar um pouco mais de JCP e baixar um pouco a alíquota? O 4T veio muito impactado por essa diferença entre o ano passado e este ano, e eu gostaria de saber se vocês pretendem usar um pouco mais JCP. E a razão para este ano terem diminuído bastante o pagamento de JCP.

Carlos Affonso D'Albuquerque:

Sem dúvidas, usaremos mais JCP ao longo de 2018. Especificamente em relação a 2017, temos várias companhias, empresas coligadas etc. Especificamente sobre a Valid, acabou que não era vantajoso utilizar JCP naquele momento, mas isso é sempre avaliado, sempre usamos JCP, e em 2018 usaremos JCP. 2017 foi um caso específico.

Operador:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Agora, gostaria de passar a palavra à Companhia para as suas considerações finais.

Carlos Affonso D'Albuquerque:

De novo, muito obrigado pelo suporte que vocês nos deram ao longo do ano de 2017. Foi um ano difícil, mas importantíssimo para a Empresa. Definitivamente, mudamos a estrutura dela e estamos muito confiantes para 2018. O mercado tem ajudado, nós temos ajudado, então a expectativa é muito positiva para este ano.

Não é fácil. Continua muito difícil, mas vemos a conjugação de todas as partes, e ela é muito positiva. Estamos realmente muito animados e confiantes. Estamos vendo o 1T em linha com o que esperamos, alinhado com as expectativas;

Então, vamos lá. 2018 começou com tudo, e esperamos trazer boas notícias ao longo de todo o ano. Mais uma vez, obrigado, e até a próxima.

Operador:

A teleconferência de resultados da Valid está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."